AUMENTA

¿Quién soy?

Mi nombre es Nicolás

- Arquitecto desde 2008
- Marketing digital desde 2011
- Formador desde 2013

AUMENTA

¿De qué vamos a hablar hoy?

1. Nuevo **contexto** para los comercios.
2. **Comercio y consumidor** cada vez más conectados.
3. Pasos para la **digitalización.**
4. **Consejos** y herramientas digitales.

AUMENTA

1. Nuevo contexto para los comercios

AUMENTA

El perfil del consumidor ES DIGITAL

AUMENTA

Tiempos de Covid

- Confinamientos
- Restricciones
- Nuevas costumbres
- Hiperconectividad

AUMENTA

Cómo decidimos lo que compramos

- Buscamos lo que mejor resuelva nuestros problemas.
- La opción más cómoda.
- Con precio competitivo.
- Y buena atención al cliente.

AUMENTA

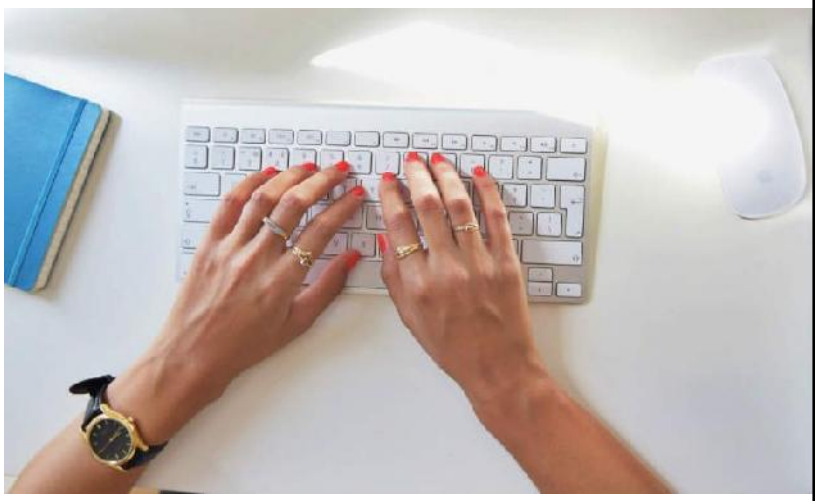
Cómo decidimos lo que compramos

El 80% de las personas investigan en Internet antes de comprar

Fuente: Deloitte + criteo.com

AUMENTA

¿Estás?



AUMENTA

Tecnología para tu Empresa

Centro de recursos it User TECH & BUSINESS

Innova para ahorrar tiempo y dinero | Ideas para la transformación digital de tu negocio

Transformación digital | Estrategias | Productividad | Seguridad | Documentación | We

Sólo el 1% de las empresas ni se ha digitalizado ni se lo plantea

Transformación digital 19 JUL 2017

Fuente: http://tecnologiaparatuempresa.ituser.es/transformacion-digital/2017/07/solo-el-1-de-las-empresas-ni-se-ha-digitalizado-ni-se-lo-plantea

AUMENTA

La digitalización
es imparable,
con la pandemia indispensable

AUMENTA

2. Comercio y consumidor cada vez más conectados

AUMENTA

Fuente: https://xh4y28w4m30fiwf22ex7gvfa-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2019/11/OVE_-III-Estudio-sobre-el-Estado-de-la-Digitalizacio%CC%81n-Microempresas-2019.pdf

AUMENTA

Mejora la relación con el cliente

¿Ha mejorado la relación con sus clientes gracias a la tecnología?

Las empresas consideran que la relación con los clientes ha mejorado gracias al uso de nuevas tecnologías

Casi seis de cada diez empresas afirman que la digitalización ha servido para mejorar las relaciones con los clientes.

Base: Todos los Profesionales y las Pequeñas Empresas

Base: Todas las empresas que dicen que las relaciones con los clientes han mejorado

AUMENTA

Mejora procesos y captación de clientes

¿Qué beneficios tiene la digitalización?

Los principales beneficios son una mayor eficiencia en procesos y tareas, la reducción de gastos y ahorrar tiempo

TOP 5 DE BENEFICIOS

	2019	2017
Mayor eficiencia de los procesos/tareas	28%	24%
Reducción de los gastos/ ahorro de tiempo y dinero	22%	17%
Ampliación del número de clientes	14%	9%
Mejora la comunicación con el cliente	13%	3%
Mayor visibilidad y conocimiento de la organización	9%	(*)

** No se mencionaba en años anteriores*

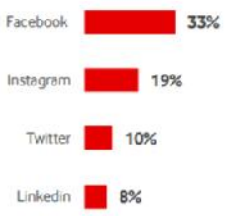
Base: Todos los Profesionales y las Pequeñas Empresas

AUMENTA

Herramientas que sí usan

Llevan a cabo acciones para comunicar sus productos/ servicios online

Utilizan las RRSS



AUMENTA

Tendencias en el sector comercio

- Efecto Amazon (“pues en Amazon se puede”)
- Retail y experiencias (“ir de compras”)
- Diversificación de las tiendas (Hacer más planes que comprar)
- Flagship store / pop-up store
- Tiendas de formato pequeño (los grandes se hacen mini)
- Talento para la innovación

Fuente: https://www.orange.es/static/pdf/RetailGrandesEmpresas.pdf

AUMENTA

El consumidor y su móvil

- Hay que estar donde está el cliente.
- Adaptado a sus ritmos y necesidades.
- Hiperconectividad.

AUMENTA

Si tú eres digital
¿Por qué no
hacer digital tu comercio?

AUMENTA

3. Pasos para la digitalización

AUMENTA

Pasos a dar

1. Analiza tu **posición** de partida y define objetivos reales.
2. Adquiere **formación** y competencias.
3. Implica a tu **equipo** con formación y motivación.
4. Añade y renueva **tecnología** (equipos y software)
5. Implanta **metodología** en los procesos.
6. Analiza para redefinir y redirigir.

AUMENTA

DIGITALIZACIÓN
=
CAMBIO

AUMENTA

Cambios...

EN LA ESTRATEGIA
EN LAS PERSONAS
EN LAS HERRAMIENTAS
EN EL LENGUAJE

AUMENTA

¿Por qué aprovechar los cambios digitales?

- Destacar de la competencia.
- Mejorar la calidad de nuestras ventas.
- Para fidelizar a nuestros clientes.
- Para crecer como empresa.

AUMENTA

Tener página de Facebook

NO solo es digitalización

AUMENTA

¿Para qué tenemos una red social?

- ¿Para aumentar los clientes?
- ¿Para mostrar nuestros productos?
- ¿Para mejorar ventas?
- ¿Para hacer publicidad?

✓Para fidelizar nuestros clientes.
✓Para contar historias.
✓Para dialogar.
✓Para crear comunidad.

AUMENTA

Tener una web

NO solo es digitalización

AUMENTA

¿Por qué tenemos un sitio web en internet?

- ¿Para dar información de contacto?
- ¿Para vender más?
- ¿Porque todo el mundo la tiene?
- ¿Porque lo recomienda mi cuñado?

✓Forma parte de estrategia global.
✓Es una pieza más de comunicación.
✓Donde interactuar con los clientes.
✓Para mostrar imagen innovadora.

AUMENTA

4. Herramientas digitales

AUMENTA

Cambian los medios

Las herramientas digitales hoy, nos facilitan tareas de toda la vida o nos permiten hacer cosas que nunca pensamos.

Todo depende de cómo los integres.

Herramientas digitales para el sector comercio

AUMENTA

Test de digitalización de la empresa

Fuente: http://www.observatorio-empresas.vodafone.es/digitalizacion-empresas/

AUMENTA

Servicios que debes conocer

- Google y todos sus recursos.
- Gestión de archivos en la nube.
- Factura electrónica.
- Redes sociales y mensajería.
- Publicidad digital.

AUMENTA

Google

AUMENTA

Google para empresas

AUMENTA

Versiones freemium

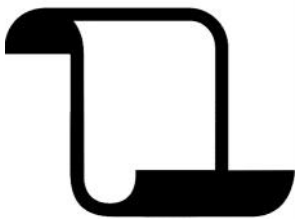
Cuenta básica de Dropbox	Dropbox Pro	Dropbox para empresas
Gratis	9,99 US$ al mes	15 US$ al mes por usuario
2 GB de espacio Copia de seguridad fiable Acceso desde cualquier lugar Uso compartido de archivos sencillo	**Dropbox Básico, más:** 1 TB (1.000 GB) de espacio Controles para compartir adicionales Borrado remoto	**Dropbox Pro, más:** Controles de administración centralizados Historial de versiones ilimitado Registro de actividades completo
Primeros pasos	Ampliar a Dropbox Pro	Más información

Todas las cantidades mostradas corresponden a USD.

AUMENTA

Digitalización en procesos y papeleos

- Firma electrónica / Certificado digital
- Factura electrónica
- Papel 0 (email y comunicaciones impresas)



AUMENTA

Usar el lenguaje de tu cliente

ideal.es

Edición: Jaén | Edición Almería | Edición Granada | Personalizar

Iniciar sesión con | Regístrate

Portada Local Deportes Economía Más Actualidad Gente y TV Ocio Participa Blogs Servicios Hemeroteca

Alcalá Real Andújar Jaén Linares Provincia Úbeda Cazorla Baeza Feria Jaén

Estás en: Jaén - Ideal > Noticias Jaén > Noticias Jaen > Bocadillos por 'Whatsapp'

Bocadillos por 'Whatsapp'

Una tienda de la Avenida de Arjona duplica el número de encargos entre los jóvenes desde que utiliza mensajes gratis de los móviles

28.01.13 - 00:18 - JOSÉ M. LIÉBANA | JAÉN.

Comenta esta noticia | Twittear | G+ | Compartir | Recomendar 133 | 4 votos

'Manuel: pan normal tomate queso horno chovi y dos ingredientes mas de los que tu quieras guapa'. Es uno de los mensajes recibidos en la tienda de alimentación Casa Ana, en la Avenida de Arjona, a través de la aplicación de mensajería instantánea gratuita 'Whatsapp'. Su marido, Javier, cuenta que el pasado verano compró un teléfono móvil de los denominados inteligentes ('smartphone') y desde entonces venden el doble de bocadillos, sobre todo entre los jóvenes de los institutos cercanos, en especial del IES de Las Fuentezuelas, «pero también vienen de más lejos», apunta.

AUMENTA

WhatsApp Business

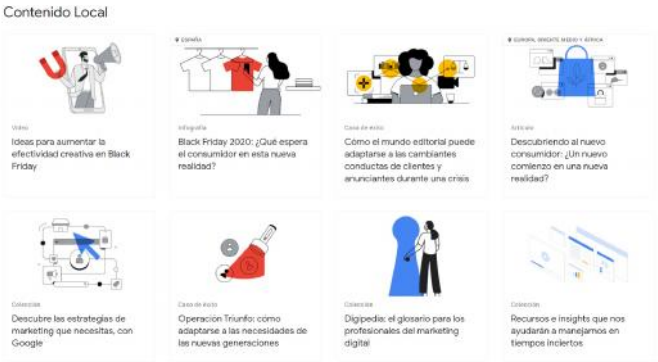
AUMENTA

Acciones express para comercios

- **Whatsapp** Business – Whastapp para tu negocio.
- Recoge datos de **usuarios** – Usa un CRM.
- Sube a **la nube** el contenido importante.
- **Redes sociales**, sí, pero con objetivos.
- **Google Maps**, desde ya.
- Amplía medios de **pagos** + apps.

AUMENTA

Thinkwithgoogle.com



Fuente:
https://www.thinkwithgoogle.com/intl/es-es/

AUMENTA

100 consejos para digitalizar tu empresa

www.aumenta.digital/100-consejos

5. Ejemplos

Ejemplo: Todostuslibros

Ejemplo: I Love Aceite

ILOVE® ACEITE ♥com

Más info: https://www.youtube.com/watch?v=Uh1_lBQxSkM

Ejemplo: Liderlamp

2

LIDERLAMP

HERALDO Aragón Deportes Real Zaragoza Nacional Internacional Economía Cultura

La empresa zaragozana que se salvó de la crisis gracias a Instagram

Teté, fundadora junto a su padre de Liderlamp, pasó de ser una lectora de blogs en el anonimato a una experta en márquetin a través las redes sociales.

ACTUALIZADA 21/5/2017 A LAS 06:00
L. BUENDÍA

Ejemplo: Domoelectra

3

AUMENTA

Recuerda:

- Un contexto cada vez **más digital** para ti y el consumidor.
- Asume el **cambio** e intégralo a tu medida.
- No pierdas de vista las **herramientas disponibles.**
- **Busca** inspiración y referencias para seguirles la pista.

AUMENTA

Una manzana

UNIÓN EUROPEA

¿Alguna pregunta?

www.aumenta.digital

www.facebook.com/aumenta.digital

www.instagram.com/aumenta.digital

www.twitter.com/aumenta_digital

¡Gracias!

NOS VEMOS EN LAS REDES

www.aumenta.digital